

企業のBEPS対応を 語りつくす

[中]

山川博樹

デロイト トーマツ税理士法人
パートナー



吉村政穂

一橋大学大学院准教授



岩品信明 〈司会〉

TMI総合法律事務所 弁護士

4-8

**移転価格文書化に
耐える社内体制とは**

岩品：次に、移転価格文書化のための社内体

制についてお尋ねしたいと思います。

移転価格文書化に向けた社内体制については、基本的には経理部中心となり、知財関係については知財部門に聞き、海外子会社については海外子会社の方から機能とリスクをきちんと

ヒアリングするように、各部門の協力を仰ぐことになると思います。

逆にいうと、そのような体制でなければ、マスターファイル、ローカルファイルを作成しても、将来、実態からずれてしまう可能性があると思います。

山川：おっしゃるとおりだと思います。今般のOECD報告書の移転価格の実体論のもっとも重要な点は、取引の正確な認定です。個々のファイルはそれに基づけられていなければなりません。例えば、所与の外部環境の下グループとして競争上の優位と信ずるものは何か、機能分析において1つの法人がアントレプレナーカリミテッドリスクエンティであるのか、無形資産の開発・改良・維持のコントロールを行っている者はだれで、そして活用はどこで行われているのかなど。

また、OECD報告書は契約分析を重要なステップと位置づけており、そうである以上、企業は関連者間契約を整備しなければ不利になります。大事なことは、契約をきちんと整備しておくことであり、仮に課税問題が生じてしまった場合相互協議の局面においても、日本のCAにとって重要な支えになるのではないかと考えられます。

こうした移転価格文書作成作業の背後にある関係部署を巻き込みました情報の収集や分析を踏まえますと、岩品先生のおっしゃるとおり、社内体制の整備がとても大事です。

岩品：実態と契約が合っていないこともよくありますね。

山川：日本企業の場合、役割と責任の分担を明確にしない風土の中で契約をつくるからでしょうか。

企業グループにあって、移転価格目的だけでなく、関連者間契約を整備しておく意味はあり、例えば、子会社が第三者から請求を受けた場合親への請求を遮断できるためのライアビリティ、イシューを考えても重要かと思います。

欧米企業にあって、関連者間契約が昔から充実していたのかは定かではありませんし、それが第三者間契約と同等に厳格であるかも判然としませんが、移転価格以外の目的においても、関連者間契約は一般に調っているといえようかと思われま。

岩品先生、契約は第三者間であって、リスクと責任の分配を事前に決めておいて紛争を防止するものと理解していますが、関連者間ではいかがでしょうか。

岩品：そのとおりです。しかし、関連者間においては、今までは場当たりのようになっており、お金があるほうが負担するというのも多いと思います。

「今期はこちらの会社の業績は悪いのでこちらで負担してほしい」ということもあると思います。しかし、このようにしていると、リスクの負担がある年はこちらで、ある年はあちらとなり、移転価格税制上もちません。

契約書を作成するまでではないにしても、一覧表的にタームシートなどのようなもので在庫のリスクや信用リスクをどこで負担するかなどを決めておく、あるいは、今までの慣行をきちんとまとめておいて、一貫性があるようにしなければならぬと思います。

吉村：そういった機能リスクの配分が、自分の目の届かないところでされているわけですね。

岩品：おっしゃるとおりです。経理部などが関与しないまま、現場だけで機能とリスクの配分が決まっているということがあります。経理部が説明を求めても、現場からは説得力のある説明がなされない場合もあると思います。

これからは説得力のある説明ができるようにしておかないと、移転価格文書化の対応もできませんし、結局税務リスクが残ってしまいますので、一度きちんと社内体制の整備をしておかないと危ないのでしょうかね。

山川：そうですね。現場からヒアリングしてその機能リスク配分の実態をそのまま契約の形

に文書化するという流れになるのですが、ときにこうした場合比較対象の適切な選定に加えて特殊要因調整など差異調整が簡単でないことがあります。

そうなりますと、両税務当局が相反する立場に立ちやすくなるので二重課税リスクが高まり、移転価格マネジメントの観点からは効果的ではないということになります。

そこで業種業界等の違いはあれ、第三者間でよくみられる機能リスク配分に基づいた契約を締結し、その契約を尊重した取引を行っていくことが考えられますが、ここで難しいのは、現場のこれまでの慣習との齟齬があった場合どう摩擦を少なくするのかということになりますので、そうすると不必要に現場を巻き込まないような契約ですませたいと考えますが、それで今後もつのであろうか、いやもたないであらうかと。

関連者間契約を整備するにあたって、このような課題・ジレンマにぶつかることもあろうかと思えます。こういう課題を解消しながら移転価格のディフェンスを強くしていくことになろうかと思えます。

また、今般のBEPSプロジェクトの移転価格の実態論の議論は、間違いなく厳格化しており、契約と実態との整合性を図っていく必要が一層でてきています。移転価格の議論が進化していることを事業部の方々にも理解していただいたほうがよいかと思えます。

岩品：次は、移転価格文書化のスケジュール感についてもご意見をうかがいたいと思えます。

日本企業の対応で言いますと、3月決算の企業については、マスターファイル、CbCRを平成30年3月31日までに提出することになりますので、今の時点で何をしておくべきでしょうか。

私の把握しているところですと、売上高で世界の上位に上がってくるような会社は、すでに基本的な情報を集め、ローカルファイルの整合性を調整するなど、精緻な議論に入っている会

社もあるようです。

その一方で、これから対応しよう、これからプロジェクトチームをつくらうという会社もあるようです。会社の規模や、国外関連取引の量と質によって対応状況は違っていると感じています。ただ、いずれにしろ早く対応したほうがよいのは間違いなさそうです。

山川：前回、企業の方々のご対応の現状を、かいつまんでお話しさせていただきましたが、現在において対応が早すぎることは決してないといえようかと思えます。

岩品：移転価格文書化に際してのCEO若しくはCFOの意識や、社内の意識改革なども必要になってくるのでしょうか。

山川：現状多くのCFOの方々には、移転価格文書化についてのコンプライアンス意識は相当高まっておられるのではないかと思います。

ただ、他の業務も多忙を極めておられることから、税対応を一層経営の中に位置づけて、国際税務を積極的に管理していこうという意識に至っておられる方はあまり多くないかと思えます。

国税庁の税務に関するコーポレートガバナンスの施策の一環で、CFOの方々や国税局の調査部長が会する機会が設定され、それをきっかけに税務の悩みごとをCFOや税担当役員にご説明するきっかけになったという会社がいくつかでてきたと聞きます。

政府にありますときに関わらせていただきましたので、とても嬉しい話であり、やや断片的な事実ですが、外部環境は、経営の中に税を位置づける要請を強める流れにあると思えます。会社風土にあった形で良き本社税務管理を指向して、そういう意味では税務が事業部などを巻き込んで、ボトムで発信して、CFOがCEOの了承を得て、前進させることが大事かと思えます。パッションと胆力、まとめていくパワーが必要になると思えます。

税務管理のグローバル水準はどこにあるのか

を知る必要があるのかもしれませんが、自社において税務組織の目的が何なのかを整理する必要があるのかもしれませんが。また、ステークホルダーとの関係でキャッシュフローに影響を与える一要因として税をみるのかどうかを整理する必要もあるのかもしれませんが。

4-9 EU委員会・英国における税務情報開示の移転価格文書化への影響

岩品：移転価格文書に関連して、EU委員会や英国における税務情報開示で注意しなければならないことはありますか。吉村先生いかがでしょうか。

吉村：税務戦略や税務情報と開示義務とを積極的に結びつけた取組みを進める国や地域が出てきているのは注目に値すると思います。

欧州委員会では、EU地域及びタックスヘイブンとして定義される地域に対応する国別報告書の一般開示を義務付ける方向での指令案が検討されていますし、英国では企業の税務戦略を開示することが2017年から義務づけられるということで、国際的な潮流として、税務戦略あるいは税に関する問題をボードで扱うべき必要性が増していることは認識しておく必要があるかと思っています。

こうした規制を前提に、それをNGOあるいは投資家が見てどう評価するかということまで考えて、説明をしていかなければいけないのかという点が、税をめぐる新たな課題になってくると思います。

岩品：英国の税務情報開示の背景にあるのは、スターバックスなど英国で事業をしつつ納税をしない多国籍企業の存在が政治問題になって不買運動まで起こってしまったことです。

EUでは、企業の税務戦略について、一般市民も関心を持っているということなのでしょう。

吉村：政治問題になったということがありますし、そもそもNGO中心に多国籍企業に対する批判的な風土があり、企業がフェアな負担をしているかに対する関心は強いということだと思います。

岩品：そもそも、今回の税務情報開示の件を知っている日本企業もそれほど多くはないと思います。最近になって、周知されてきたように思いますが、山川先生は講演で話されていますね。

山川：欧州における税情報の開示の潮流ですが、インパクトは大きいです。英国の税務戦略開示は、足元の情報では9月にも議会通過予定です。

それから、英国の「税務戦略」といったときに、ペーパーワークはともかく、体制などの実態具備をどこまで検証されるかは重要です。シニアアカウントングオフィサー制度の対象企業は、コミュニケーションプロセスにおいて確認を求められる可能性もあるかもしれません。

吉村：税に関するリスク管理およびガバナンス（governance arrangement）への姿勢を開示する必要もありますが、HMRCの指針によれば、ボードの監視・関与の度合いについても記述することになっています。

岩品：税務情報には営業秘密にも関係する事項もあると思いますので、企業にとっては、開示するのが税務情報だけでなく、進んで営業秘密的なものまで開示しなければならないのではたまりません。

そのあたりの線引きがうまくされているでしょうか。グループ内取引の対価などについては、営業秘密の要素もあると思いますが、税務情報の数字だけなのか、グループ内取引の詳細についても開示対象となるのでしょうか。

吉村：そのあたりは求められていないと記憶しています。

山川：そうですね。今のところは、英国税務に関するリスクマネジメント・ガバナンス体

制、英国税務のタックスプランニングの姿勢、ですね。

また、英国税務におけるリスクの範囲とHMRCとの関係が対象項目ですから、今のところそこまでは入っていないです。

吉村：ただ、先ほどのお話しにあったように、NGOあるいは市民に対して説明していく中でどこまで情報を出さなければいけないかというところでは、営業秘密の扱いにおいて緊張感のある場面はありうるかもしれませんね。

山川：公開文書質問状が出る可能性ですね。

吉村：タックス・ジャスティス・ネットワークなど、いろいろな団体がありますからね。

山川：タックス専門のNGOがあるのですね。

吉村：タックス・ジャスティス・ネットワークはイギリスを中心として、例えば、CbCRを自主的に公表している英国企業に関する報告書などを出しています。彼らの批判に対して企業側で応答することもあるようです。日本企業についてそういう状況が生じるかはわかりませんが、EU域内に活動の拠点がある場合にはそのリスクがあると思います。

岩品：政治的な動きから、日本企業が一斉に狙われる可能性も否定できないと思います。

山川：不買運動にならない会社はリスクが小さい、といった評もありますが、そういうレベルの問題ではないのでしょうかね。

吉村：やはり、消費者との距離が近い企業のほうが、影響が大きいのでしょうか。

山川：欧州のNGOの存在は格別かもしれませんね。

目下のところ、欧州のみの潮流としましても、近時の透明性の普遍的といましようかその価値の強さに鑑みまして、マインドセットとして、日本企業も将来一般市民に税情報の開示を余儀なくされることもありうるという認識を、今の段階で経営陣に持っておいてもらったほうがよいと思います。

岩品：おっしゃるとおりですね。もしかする

とイギリスの子会社から火がつく可能性もありますし、そうした運動がありますと、将来的に日本で導入される可能性も十分ありそうです。

吉村：今のように税務情報の機密性を尊重するという合意が、国際的なダイナミクスの中でどれぐらい維持されていくのか、なかなかわかりません。

山川：確かに、欧州の外に波及するのは読めないですね。

EU委員会のCbCR公開に関してですが、こちらも秋には決定されるのではと予想されているようですが、潮流もさることながら、出元のBEPSプロジェクトは、政治がトリガーでしたし、一般国民も国際税制に限界があることに気づき、新たに高まった関心・機運に応えたという整理もあるのかもしれません。

それにしましても、CbCRの条約方式による共有が相成ったにもかかわらず、会計指令によるとはいえ、EU、タックスハイブンについてはその国ごとの財務数値が、子会社やジョイントパートナーどころか一般市民にまで開示されてしまうとは。

まずは協調を求めていくことを期待したいと思います。

吉村：少なくとも欧州では、企業の社会的責任の一環として税務ポリシーあるいは納税という行為を捉える動きが、かねてからありました。そうした動きが、CbCR等の要求につながったのでしようし、法制化を経て、さらにそれを一般開示しようという一連の流れになっているのだと思います。

ただ、日本とアメリカはこうした動きと立ち位置が異なるわけですが、今後どうなっていくのかはわかりません。

山川：EU提案が実施に移行されるか否かは政治レベルに委ねられるとして、いざ実施された場合には、企業に逃げ道がないようにみえます。

開示に伴うリスクは、課税リスクよりはるかに読みにくいように思います。税の専門知識の

ない方に開示することを前提としていますので。

情報が出ていく以上は、レピュテーションリスクやビジネスへの影響も踏まえて、経営層の関与も必要になり、これまで以上の税務関連情報の管理が必要になってくると思います。

また、企業の中で誰がこのリスクをコントロールしていくのかという問題も出てくるかと思っています。

岩品：まさにそうですね。これからのCbCRは、税務当局に提出するだけではなくて、一般市民にまで見られるおそれがあります。

逆に、一般市民が見る目線で今の段階から作成しておかないといけないわけですが、そうすると、社内のほうでも経理部だけではなく、市民の目線を意識する部署も巻き込んで対応すべきかもしれません。経理部だけで作成すると一般市民の視点からは違和感があるかもしれないですね。

山川：そうですね。ただ、市民にわかりやすい財務数字を創ることはおそらく本末転倒であり、またビジネスを根幹から変えることはできないため、不可能ではないかと思っています。なしうる対抗策の基本ラインとして、税務戦略を整備し、OECDルールに即した移転価格のポリシーを策定し履践していくことを、自信を持って発信できる状況に近づけていくことかと思っています。

喫緊このような状況にあることを経営層に正しく理解していただくことかと思っています。

吉村：日本企業も英国に子会社があればタックスストラテジーを公表しなければいけないわけですしね。

5 移転価格文書化以外の BEPS対応

岩品：ここからは、「行動計画13」以外について取り上げたいと思います。

今、日本企業は行動計画13の移転価格文書化

の対応に非常に注力されていると思いますが、この「13」以外に14の行動計画はあるわけですが。国内税制に加えて、進出先の国の税制も変わってくるわけですので、行動計画13だけに注力しているとほかの行動計画への対応がおろそかになり、大きな課税を受けてしまうかもしれません。行動計画13以外の重要性についてはどのようにお考えでしょうか。

山川：「3 効果的なCFCルールの構築」は、国際税制の根幹にどう響くかです。「7 恒久的施設（PE）認定の人為的回避の防止」、「6 租税条約の濫用防止」も、3と併せ、アウトバウンドの投資ストラクチャーに、どう響いていくか。

それと、移転価格の実態論で、8から10までの「移転価格算定の結果と価値創造の整合性の確保」。機能リスク分析がかなり厳格化されており、大事かと思っています。結局、ほとんどになってしまいました。

吉村：私も、国内法対応という意味では、行動3のCFC税制の強化と、行動8から10で示されている移転価格税制の見直しが大きいのところだと思います。

また、条約改定を含めて、行動6、行動7ではプランニングに大きく影響するような措置が導入されています。報道されたようなスキームを利用している日本企業は少ないかもしれませんが、この変更をきっかけとして日本企業が巻き込まれる課税処分も予想されるようです。

5-1 行動計画1：電子経済の課税上の課題への対応と企業の対応

岩品：ありがとうございます。

それでは、行動計画13以外について、順次行動計画1から見ていきたいと思っています。

行動計画1は電子経済の課税上の課題への対応をまとめたものです。概要は以下のとおりです。

■ 行動計画1 (電子経済の課税上の課題への対処)

- ・ 電子経済に特有のBEPSは存在せず、BEPSの他の行動計画の勧告内容を実施することで、BEPSに対しては実質的に対応可能であるとの結論に至った。
- ・ 特に、行動計画3 (効果的なCFCルールの構築)、行動計画7 (恒久的施設 (PE) 認定の人為的回避の防止)、行動計画8-10 (移転価格算定の結果と価値創造の整合性の確保) により適切に対処することができる。
- ・ 直接税については、他の行動計画において検討されていない手段も検討されたものの、新たな直接税の導入は勧告されなかった。
- ・ 付加価値税については、International VA/GST Guideline の原則の適用、徴収メカニズムの検討が進められた。
- ・ わが国では、平成27年度の税制改正により、国境を超えた役務提供に対して消費税を課税する旨の改正がなされている。

岩品：企業のBEPS対応という視点から留意点などをお聞かせいただけないでしょうか。

山川：今般のBEPSプロジェクトの発端として世に出た取引は、大手オンライン通販取引、デジタルコンテンツ取引等でした。

成果物の法人課税に係る対抗措置は、居住地国米国の措置は、行動3と行動8～10、そして源泉地国の措置は、行動7とこれに関連するPE帰属所得に関するガイダンスに包摂される考え方です。

米国で、CFC税制とCCA (費用分担契約：Cost Contribution Arrangement) を含む移転価格税制で所要の対処がなされれば、少なくとも二重非課税はなくなると思いますが、今度は源泉地国で課税できない所得が米国に流出しているように見えてしまい、結局源泉地国の課税問題は残ると思います。

源泉地国の対抗策は行動計画7ですが、大手オンライン通販取引については、事業の本質的部分を構成するオンライン拠点のための巨大倉庫等はPEと認定され、一通り解決されたかに

見えます。

他方、デジタルコンテンツ取引については、PEと認定される代理人の活動に、実際のオンライン契約は海外のプリンシパル法人が締結するとしても、契約の締結につながる主要な役割を果たすことが追加されましたので、この効果に委ねられることになりましたが、現実の問題としてこの役割の認定の一般の困難性から significant economic presence に基づく課税等新たな電子的ネキサスのオプションが検討される必要がでてきたようにみえます。

また、源泉地国の対抗措置のさらなる困難はPE帰属所得の定まり方であろうかと思われます。先般OECDから追加ガイダンス公開討議草案が発信されましたが、みたところこの微々たる帰属所得に源泉地国の政府が腹落ちするのか、背後にいる国民に納得感が得られるのか、必ずしも疑問なしとはしないようにみえてきます。

PE帰属所得に関しては、大手オンライン通販取引、デジタルコンテンツ取引双方について依然検討中であるということかと思われます。PE帰属所得は、PE認定全般を想定しますと、先進国は居住地国の立場で考えるでしょうが、電子商取引に限定して想定しますと、米国以外の先進国は、目下のところは主に源泉地国の立場で国益を考えているのかもしれませんが。

電子商取引となると目下は先進国が分断されます。もちろん、日本にも、アニメコンテンツ等のアウトバウンド取引という産業があり、居住地国としての立位置があるわけですが。

デジタルコンテンツ取引の経済規模は、今は全体の中で大きくないのかもしれませんが、今後新興国や途上国でのインターネットの普及により、市場が成長する方向感があるので、源泉地国課税はいつまでもオプション任せでよいという問題ではないかもしれません。

源泉地国において、電子上のエコノミックプレゼンスをネキサスとして仮にPEを拡充した

【図表】 BEPS最終報告書の概要

| 実質性 | 透明性 |
|--|---|
| <p>グローバル企業は払うべき(価値が創造される)場所において税金を支払うべきとの観点から、国際課税原則を再構築する</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p style="text-align: center;">電子経済の発展への対応</p> <p>行動計画1 電子経済の課税上の課題への対処</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p style="text-align: center;">各国制度の国際的一貫性の確立</p> <p>行動計画2 ハイブリッド・ミスマッチの効果の無効化</p> <p>行動計画3 効果的なCFCルール構築</p> <p>行動計画4 利子等の損金算入を通じた税源浸食の制限</p> <p>行動計画5 有害税制への対抗</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">国際基準の効果の回復</p> <p>行動計画6 租税条約の濫用防止</p> <p>行動計画7 恒久的施設(PE)認定の人為的回避の防止</p> <p>行動計画8-10 移転価格算定の結果と価値創造の整合性の確保</p> </div> | <p>各国政府・グローバル企業の活動に関する透明性の向上</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center;">透明性の向上</p> <p>行動計画5 ルーリングの自発的情報交換</p> <p>行動計画11 BEPSの測定とモニタリング</p> <p>行動計画12 義務的開示制度</p> <p>行動計画13 移転価格文書化及び国別報告書</p> </div> |
| | <p style="text-align: center;">予見可能性</p> <p>企業の不確実性の排除</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center;">法的安定性の向上</p> <p>行動計画14 相互協議の効果的実施</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center;">BEPSへの迅速な対応</p> <p>行動計画15 多数国間協定の策定</p> </div> |

としましても、システムやブランドの価値創造地との兼ね合いも含めまして、やはり源泉地国の帰属所得は国民の納得感が得られにくいレベルに止まることも考えられるわけですが、そうはいいまして、新興国や途上国の今後一層の消費人口の増大を背景として、他方電子商取引と他産業と間に明確な線引きがない以上、伝統的な機能リスク分析から逸脱した帰属所得決定キーを持ち込むことは危険ではないかという意識を持っています。

物理的PEに依存する伝統的法人所得課税方

式から離れた解決策がむしろ賢明なのかもしれません。そうはいいまして各国の好き勝手な課税は苛酷ですので、ある程度抑制的な規律というか統一性を持たせるようなルールが2020年に芽生えていくのが一番よいのではないかと思います。

日本企業が今すぐに巻き込まれることはないのかもしれませんが、いずれにしましても、これから2020年を見据えたOECDの動きや各源泉地国の対抗の動向を注視すべきかと思っています。

岩品：ありがとうございます。吉村先生いか

がでしょうか。

吉村：今回、電子経済を独自に定義して、それだけをターゲットにした対策は実施しないとした上で、数年後に改めて検討を行うということになりました。

しかし、その直後でも、インドのように電子経済・電子商取引を対象にした平衡税(equalization levy)を提案している国もありますし、広い意味で言えば、イギリスの迂回利益税やオーストラリアの多国籍企業租税回避對抗策も、山川先生がご指摘になった源泉地国税の強化という意味合いを持っています。

数年後の見直しの際には大きな変動が起これる兆候と見ることはできるのではないかと思います。

そういう意味では、実現したBEPS行動計画の中で特に日本企業が注意しなければいけない点はありませんが、こうした源泉地国の動きや今後の見直し時点での議論には、十分に注意しておく必要があるのだと思います。

岩品：ありがとうございます。日本では、平成27年度に国境を越えた役務提供に対して消費税を課税するという改正がされて、日本での対応は一段落していると思っています。

これによって日本で電子取引などを行っている企業と、海外から電子取引を提供している会社との間では、消費税についての競争条件は特に問題なくなっているという理解でよろしいでしょうか。

山川：そう理解しています。

吉村：制度としてはそうなのでしょう。あとは徴収が実際にどの程度実効性を持ってできるのかですね。

岩品：実際の消費税額まだ見ていないのですが、統計ではどうなっているのでしょうか。

山川：B to B取引はリバースチャージなので大きな問題はないとしまして、B to C取引ですね。

登録事業者は、昨年10月の出だしが40件程度

で徐々に増加し今は60数件です。4年ほど前、政府在任中少しだけ関わりがございましたが、当時想定されました会社は登録されているように思います。

ブランド名と事業者名が必ずしもストレートに一致しないこともありますし、B to C会社に見えましても実際にはB to B会社であることもあります。こういうことも考えますと、一見少なく見えますが、おおむねうまくいっているのではないのかなと感じています。

吉村：アマゾンやグーグルのような、しっかりとしたプラットフォーム提供企業はきちんと納付してくださるのでしょうが……。

岩品：そこまでの規模でない会社は、そもそも税制改正を知らないという可能性もありますね。

実は、私のところに欧州のゲーム会社から、改正があったということで何か対応しなければならぬか検討のご依頼がありました。

ただ、課税売上が1,000万円に達していなかったもので、特に対応は必要なかったのですが、課税売上が1,000万円を超えていながら気づいていないという海外会社も多いのではないのでしょうか。

山川：確かに、オンラインゲーム会社も対象ですね。当時の議論においても、地道な広報PRが大事だという整理をされておられたかと思いますが、国税庁HPのほか、経産省やJETROルートで、ACCJ・国際事業者向け・在京大使館向け説明会など、思いつく限りのあらゆる対外PRに努めておられ、それが奏功しているものかと。

また、国税庁の個別照会対応がとても懇切だと実務では聴こえることがあります。

岩品：国税庁のウェブサイトでは英語版もありますね。国税庁としては英語版をつくることはそれほど多くないと思うのですが、国税庁も配慮しているのかなと思いました。

吉村：そうですね。BEPSの延長として、そう

した徴収の枠組みについても国際的に議論していただければ、個別の事業者に対する負担は軽減されるのではないのでしょうか。

山川：おっしゃるように、仕組みといたしましては、ネット登録、登録検索機能、プラットフォーム場所貸会社によるコンテンツ提供会社の代理納税などの選択のバラエティがあるのかもしれない。

OECDが簡素な申告納付システムを推奨している趣旨や会社によってコンプライアンス意識にも差があるのかもしれないし、こうしたことから実態を踏まえての将来の 이슈はあるのかもしれない。

登録事業者に自主的に申告していただく新しい仕組みですので、今後も国税当局は地道な広報をなさっていかれるものと思います。なお、消費税も滞納になれば、税務行政執行共助条約が活用できるものと思います。

5-2 行動計画2：ハイブリッド・ミスマッチの効果の無効化への企業の対応

岩品：行動計画2に移りたいと思います。

行動計画2はハイブリッド・ミスマッチの効果の無効化に関するもので、概要は以下のとおりです。

■行動計画2（ハイブリッド・ミスマッチの効果の無効化）

- ・ ハイブリッド・ミスマッチとは、長期間の課税繰延べも含む二重非課税を達成するために、2つ以上の税務管轄地の法律における事業者や金融商品の課税上の取扱いにおける違いを利用することである。
- ・ リンキング・ルールを導入することが勧告された。最初にプライマリールール（primary rule：主要規定）が適用され、次にディフェンシブルール（defensive rule：防御規定）が適用される。

- ・ 双方居住者の問題（例えば、国内法の居住者に対して適用される特典と租税条約上の非居住者に適用される特典の両方を受けることができること）については、租税条約において相手国の居住者となる事業体は、国内法において非居住者とみなす、という規定を国内法に導入することで対処することができるとした。
- ・ 透明な事業体の問題については、パートナーシップに限らず、源泉地の管轄地は、源泉地国から支払が行われた場合に、受取者の管轄地が当該支払を受け取った事業体の所得として扱った範囲に限り、条約の適用の対象となる「所得」として扱うべきとする条項をOECDモデル租税条約1条2項として挿入することを勧告している。
- ・ 平成27年度の税制改正において、海外子会社において損金算入が認められる配当について、日本においては、親会社の益金に算入して課税することとされた。

岩品：行動計画2について、企業のBEPS対応における留意点をお聞かせください。

山川：BEPSの議論を振り返りますと、米、英、伊、独、蘭、加などは、同じエンティティが二国で二重控除を取るダブルディップの効果を一方国で打ち消すためのリンキング・ルールをすでに持っていましたし、ハイブリッド・ミスマッチを利用した租税回避は個別否認規定では対抗できないため、各国はGAARで対応しているという事実の共有もなされ、そして、それが各国の裁判所でどこまで受け入れられるか判然としないため統一的なGAARがどこまで意味をなすのかも明確ではないため、GAARは各国の情報の共有に止めることになったという議論もあったかと思います。

当初からこのような議論が闊達であり、欧米では、このハイブリッド・ミスマッチ問題は日本よりはるかに深刻な問題であるかにみえます。

目下の日本企業の関心は、欧州の子会社や買収会社が買った金融商品の中にそういうものが

ありましたら、今後の外国の制度改正の動向に注視していく、ということでしょうか。

日本では、控除可能な支払いに対する受取配当免税の否認の制度改正がすでに行われました。これからは、日本の損金支払いで、相手国では益金不算入の扱いのものを、プライマリールールで損金性を否認化する扱いを制度化することが必要になるかどうかかと思えます。先生方、そのような金融商品事例が見つければ個々に制度改正を行う、ということになりましょうか。

岩品：これは、何か課税上の問題があってから対応するのではなくて、問題があるかの以前に一般的に使えるような制度をそもそもつくっておいたほうがよいという趣旨かと思えます。

山川：例えば、先の制度改正も、豪州の優先配当がすでに問題とされていたという背景はありましたが、特に、豪州やブラジルの商品を狙った制度ではないですね。他にも類似の損金配当が見つければ射程に入ってきますので。

今後、支払いの損金化を否認するプライマリールールの立案にあっては、待ち構えるような立案もありうるのかなと思った次第です。

吉村：日本の動きとしては、平成27年でひとまず対応（外国子会社配当等に係る益金不算入制度の見直し）をして、差し当たってはそれを超えるような対応の必要性はないという判断だと思えます。

ただ、EUではすでに指令としてハイブリッド・ミスマッチをターゲットにしたルールづくりが今後進んでいきますので、そうした地域に子会社をお持ちであれば当然対応が必要になってくると思います。

5-3

行動計画3：効果的なCFCルール構築への企業の対応

岩品：ありがとうございます。行動計画3に移りたいと思います。

■行動計画3（効果的なCFCルール構築）

- ・ 現在のCFCルールは、国際的なビジネス環境の変化に追いついていないことがあり、また、各国のCFCルールの多くはBEPSに対して効果的に対処することができるように設計されていないと言われている。
- ・ 各国の政策的な目的が異なることから、BEPS最終報告書の勧告はルールの履行に柔軟性を認めてベスト・プラクティスを提示しているにとどまり、ミニマム・スタンダードの勧告とはなっていない。
- ・ CFCルールの6つの項目（①CFCの定義、②適用除外及び閾値、③対象所得の定義、④所得計算のルール、⑤所得帰属のルール、⑥二重課税の防止と排除）の点から検討された。
- ・ 適用除外及び閾値については、税率による適用除外の導入が勧告された。また、税率による適用除外とともに、ホワイトリスト（CFCルールを適用しない国を列挙する方式）を活用することも勧告された。
- ・ 対象所得の定義については、エンティティ・アプローチとトランザクショナル・アプローチ（いわゆるインカム・アプローチ）が議論された。エンティティ・アプローチは、一定の場合に執行上の負担を軽減することができるが、CFC所得が全体の所得のごく一部に過ぎない場合には、CFCルールを適用する機会が減少してしまうことになる。一方、トランザクショナル・アプローチは、執行上の負担とコンプライアンス費用を増加させることになるが、効果的に特定の所得をCFCルールの対象とすることができ、行動計画3及びEU法の目的ともより整合的であるとされた。

岩品：行動計画3については、今後、日本の税制改正の動きもあるかもしれないと言われています。企業が留意すべき点について、山川先生からお願いいたします。

山川：今般OECD報告書を踏まえて総合的に見直すとなりますと、CFC税制の現下の趣旨が整理されようかと思えます。

外国子会社配当益金不算入制度の導入により、テリトリアル方式（国外所得免除方式）の要素が部分的に入ったようにみえたわけですが、このことによって、海外の能動的活動所得をCFC所得で取り込むのはどうであろうかという議論が起こったようにみえました。

現行の外国子会社配当益金不算入制度をテリトリアル方式とみるのか、それとも全世界所得課税方式下二重課税排除のための間接税額控除の代替とみるのかを明確に整理すべきと。

目下のところ、ここは、テリトリアル方式ではないと整理されているようにみえます。完全なテリトリアル方式でしたら、積極的に海外支店能動的所得を国外所得に取り込まないという立法が必要になってくるはずですが、現にそれがなく、そういう動きはないように現下みえ、これとの平仄も合うようにみえます。

吉村：現行制度の理解については議論があって、当局に整理を求める声が強かったところだと思えます。

BEPSとの関係でいえば、例えば第三国由来の所得の扱いを考えた場合には、依然として全世界所得課税主義は放棄していないという建前のほうが整理はしやすいのだと思えます。

山川：第三国由来の所得に対しても日本の課税権を放棄していないようでして、いわゆるテリトリアル方式でないようにみえてきます。

また、エンティティ方式はgoodもbadも関係なく一律に取り込むという発想なのでトリガー税率は必須にみえますが、能動的所得を真正面から非対象とすることによるオーバーインクルージョンの回避からでしょうか、今般インカム

アプローチを採用するとして、取り込むべきCFC所得を特定できたとしますと、現行のエンティティ方式下でのトリガー税率は論理的に不要になり、OECD勧告の「実効税率に基づいたlow-tax threshold（トリガー税率）を導入する。それは、CFCルールを適用する国の税率より、有意に低い税率を用いるべき。75%かそれ以下の水準で設定することを推奨する。」の意味を別途に考えていくことになるものと思えます。

ここで、インカムアプローチ下でのトリガー税率を考え直していく議論の打ち出しとして、先般の新聞記事にございましたが、トリガー税率を廃止するという考えがでてくる余地があるかと思えます。

エンティティ方式の下でも課税確保という見地からは20%を少し上回る21%という税率はsensitiveかと思われるところ、取り込むべきCFC所得を特定したという前提に立つと廃止の考えも一義的には首肯できるものと思えます。

ただ、企業の事務負担への配慮、そしてこれまでの租税政策との連続性について、疑問が生じます。かつてトリガー税率を25%以下から20%以下に下げたとき、中国等が視野にあったかと思えます。中国に製造実態があって、大半は適用除外要件を満たすのにその証明のために膨大な事務負担を強いることが妥当かとの考えがあり、トリガー税率の引下げの政策判断に至ったという背景を聞き及ぶことがあります。企業のコンプライアンスコストに配慮し、手間暇を引き下げる観点は重要かと思われず。

もっとも、現行は、結果合算されなくとも、基本すべての特定外国子会社等について、租税負担割合20%未満の計算を行うために別表記載が必要ですが、インカムアプローチ下では不要になるのかもしれませんが。

岩品：インカム・アプローチについて、吉村先生はいかがでしょうか。

吉村：インカム・アプローチから現行制度を

眺めた分析としては、税制調査会の国際課税ディスカッショングループに5月26日に提出された資料（「BEPSプロジェクト」を踏まえた国際課税の課題）が参考になると思います。

その中で示された図（6頁）では、受動的所得について、トリガー税率を超える部分が「現行制度では合算されない部分（Under Inclusion）」と記され、本来は合算されるべきという問題意識が示されています。

受動的所得について、カテゴリカル・アプローチのもとで積極的に合算していく場合、現行制度のエンティティ・アプローチと結び付いたトリガー税率が邪魔になる点はそのとおりなのだと思います。

特に20%前後のところ税率設定している国が増えてきますと、トリガー税率を超える国に子会社を置いて受動的所得を付け替えてしまえば合算から逃れられるという点は、アンバランスといえますか、弱点になってしまっていると思います。

ですから、取引アプローチに移行する場合には、受動的所得として分類されるものをどう合算対象に仕組んでいくのかという観点から議論がされると理解しています。能動的所得に関しては、現行制度と類似した基準で適用除外をつくっていく方向が望ましいのではないかと思います。

岩品：ありがとうございます。能動的所得と受動的所得を区分をする場合には、どのように立法していくか、また、実務のためのガイドラインなどが作成されるのかなどが気になります。

立法としては、「能動的所得はこうである」、「受動的所得はこうである」といった定義をするのか、それとも片一方だけ定義をしてそれ以外のものは別の所得に当たるといのように定義するのか、そうした立法の仕方が非常に気になります。

おそらく、グレーゾーン部分をどちらに分けていくのか企業の方は相当悩まれるし、実務的

な負担が大きくなってくると思います。いま、能動的所得と受動的所得の区別の議論はされているのでしょうか。

吉村：BEPSの議論でも、例えば能動的所得の代表のような製造所得であっても、IP（知的財産権：Intellectual Property）の貢献がある場合にはどう切り分けるのかという議論がありました。単純に能動的所得、受動的所得を切り分けるだけではなくて、その中間的なものをどう処理するかという点が1つの課題だと思います。

カテゴリーをつくってしまう方向もありますし、BEPS報告書で示された超過利潤アプローチのような形で、超過利潤として認識されるものを切り出して合算対象にしていくといった方向もありうるのだと思います。このあたりは全く案も出ていない段階ですので、いくらでも可能性はあるという状況です。

岩品：タックスプランニングとして、受動的所得にならないように、無形資産を使いながら製造するようにして能動的所得としてCFCルールがかからないようになることが考えられます。そうすると所得の切り出しをしなければならず、複雑な作業が必要になってくるというわけですね。

吉村：そうですね。現実にはIPの貢献をどうやって認定するか。また、仮にIPの貢献が認定された場合にその貢献分をどう切り出していか、改正の方向はまだわかりませんが、場合によっては移転価格税制に近いような実質分析が必要になる可能性もあるということです。

ただ、そうするとCFC税制の強みである自動的、機械的に適用されるという利点が無くなってしまいますので、何らかの形式的なルールで切り分けがなされるのだと思います。

山川：吉村先生がおっしゃったように、私も同じ意見ですが、CFC税制のメカニカルな良さを追いますと、仮にカテゴライズしたとして、超過利得アプローチに似たような何がしかの算式が想定されることになるのかもしれない。

現行の資産性所得合算規定において特許権等の使用料について、自ら行った研究開発の成果に係るもの、対価を支払い、使用許諾された対価を支払い、かつ事業の用に供しているものは、適用除外とする規定がありますので、今後CFC自らのIP貢献とは何かを考える際、こういう既存の切り口が参照されるかどうかでしょうか。

CFCの自己開発か、CFCのIPの購入先は第三者か親会社か、購入先が第三者の場合親会社が資金供与・意思決定したのか、そうではないのか。CFCの分不相応の超過所得をIP貢献によるvalue creationとみており、本質は移転価格なのかもしれませんが、ここを突き詰めると機能リスク分析に近似し、CFC税制の仕組みの良さがなくなりますので、CFC税制の自動的、機械的な良さを求める観点からは、外形から割り切ることも重要かと思えます。

岩品：ありがとうございます。今のお話は、無形資産の貢献を切り出さないといけないということでしたが、製造子会社に製品をつくらせて、その製品を買い取るスキームはよくあると思えます。

例えばここで事例として、日本本社が無形資産を持って、海外に製造子会社がある場合を想定してみます。この場合、あえてロイヤルティとして徴収せず、製品価格一本化としてロイヤルティを織り込んでしまっているときは、製品価格の中にロイヤルティー相当分がいくらあるかという、移転価格税制的なアプローチも必要になってくることになるのでしょうか。

吉村：制度の理念から言うと、そういう実質分析を経た上で、親会社のIPが貢献している部分をとってくるということなのかもしれませんが、実務的な負担は大きくなるでしょう。

また、超過利潤アプローチに基づいて計算された超過利潤を合算することとし、超過利潤が生じていなければ、それはそのまま放置しておいて構わないという方向もありうるでしょう。ただ、それは今までの発想からするとかなり大

きな転換だとは思いますが。

岩品：企業としてはどのような所得かという分析をしなければならず、さらに、無形資産を使っていた場合については切り出しによる深い分析が必要になる可能性もあるわけですので、難しい対応になりそうですね。

これまでのエンティティ・アプローチでは、単純に税率が何%かというのと、資産性所得だけで切り分けられると思えます。

吉村：そうですね。今までの中間的な部分をどうするのかという問題なのだと思います。

山川：販売・サービス所得から無形資産由来のものを切り分けられた、いわば分不相応の身の丈以上の所得は親会社の総取りとなり、条約の適用もないでしょうから、ここでのCFC所得の絞り込みは合理的な納得感が期待されるものと思えます。

ここでの執行コストは、割り切ったといたしまして、計算式次第かと思われますので、事実認定が複雑でないこと、客観的で数値がとれること、現地の扱いを日本の扱いがオーバーライドするための煩雑な調整項目のようなものがないことが、企業としては一般には期待されようかと思えます。

現在の親子間所得配分実務は移転価格がメインでCFC税制はバックストップというのが大まかな整理かと思えますが、仮にこういう合算課税の仕組みが実施されたとしますと、能動的所得、受動的所得ともに、親子間所得配分は依然移転価格実務の範疇であり、能動的所得のそれはCFC税制ではカバーできないもの整理されようかと思えます。

ここでプリミティブなところに立ちかえりまして、資産性所得というと、利子、配当、ロイヤルティ、リース、保険、そうした所得カテゴリーがまず浮かびます。

吉村：現在、資産性所得として定義されているものをそのまま拡張すれば、受動的所得の一部をカバーできるというのは間違いのないと思

ます。

山川：現行の資産性所得には、債権利子などが入っており、貸付金利子が入っていないですが、仮に包含するとしますとここをどのように拡張するのかという点があるかと思いますが。

一般事業会社のグループ内金融会社は貸金業に該当することから現行所在地国基準が適用されるどころ、一般的にはソースルールで判断するのではなく、主に所在地国で契約及び融資が行われていれば所在地国基準を満たし合算対象外となると整理されるに至りましたが、これからの整理として、グループファイナンスとしての経済合理性を実体的に確認できる貸付金利子は受動的所得とすべきではないとの見解があるかと思われまます。

また、現行の資産性所得には、ポートフォリオ株式の配当とキャピタルゲインを取り込んでいますが、出資10%未満を上げて拡張していくのか。保険でキャプティブをどう扱うのかも気になるところです。

金融所得は、これからも受動的所得の中心的なところでしょうから、カテゴリー所得から実質性でカーブアウトする際、PLの勘定科目の中身や申告書を見ていかなければならないところが広がるかどうかですね。一般に支配関係がない持分50%以下の子会社からの情報入手が困難ななか、買収子会社などがたくさんあると、大変になるのではないのでしょうか。

吉村：本社で管理しなければいけない情報が増えるということですね。

岩品：国際税務の経験が豊富な人材は企業の中で少ないと思いますので、そういった方の負担がさらにかかってしまうというおそれがあるわけですね。

山川：まずは、理念的に進めようとされていますね。

岩品：企業の側では、実際にそれぞれの企業の実務作業の負担感が、まだあまり具体的に想定できないと思います。

山川：確かにそう思います。

また、持株割合が25%を超えている会社からの配当は一応免税になっているのですが、その株式を売った場合にはキャピタルゲイン課税がされています。

外国からみたらそこに違和感があるように見受けられます。日本の整理は政策的にお金を環流させる目的で配当免税にして、それとセットでタックスヘイブン子会社のほうも同様の配当免税の政策が入っているということで、配当とキャピタルゲインとはそもそも別なのだという整理をされているのだと思います。

その辺は、政策税制だということで、やむを得ないのでしょうか。

岩品：おそらく、受取配当の改正は、理論的にどうかという話よりも、海外にたまっている資金がいくらからいあって、それを日本に環流させようという政策的な目的があったような気がします。政策的に導入されたという意味合いが強いわけですよ。

山川：結局配当で拠出させて、海外の価値をほぼゼロにして売るという計画になりますね。

吉村：キャピタルゲインに関しては、例えば買収後のリストラクチャリングの中で譲渡された場合を除外してほしいとか、企業の方からも要望が出ているところですね。

山川：とても大事なことかと思いますが。

一例として、買収前は米国でチェックザボックスによりサブパートF条項の対象外になっているタックスヘイブン子会社について、買収後はその受動的所得が日本のCFC税制の対象となってしまう、そこで除去しようとするとそのキャピタルゲインがCFC税制対象になり、実質的に買収コストが増大し不利になります。

こういう観点からは、インカムアプローチが企業の買収後再編を後押しする側面があるのかもしれない。

岩品：それと時期的な問題に関して、CFC税制が次の税制改正に入る時期と文書化の時期が

結構重なってしまうと企業としては、対応に追われてしまい負担が大きいのではないかと思いますがいかがでしょうか。

山川：CFC税制は、仮に抜本見直しということですと、実施までの期間が必要かと思えますし、確かに文書化対応時期はすでにわかっていますので、そこも含めてご配慮をいただきたいところであろうかと思えます。

5-4

行動計画4：利子等の損金算入を通じた税源浸食の制限への企業の対応

岩品：次は行動計画4の利子控除にいきたいと思えます。概要は以下のとおりです。

■行動計画4（利子控除）

- ・ ミニマム・スタンダードではなく、ベスト・プラクティスとして、単体事業体の純支払利子のEBITDAに対する比率が一定の比率を超過する場合に超過部分の損金算入を制限する「固定比率ルール」が基本ルールとして勧告された。
- ・ 固定比率ルールでは、第三者・関連者・グループ内関係者に対して支払われる利子を対象とすることとされる。また、基準固定比率については、10%から30%までの範囲で各国が設定すべきであると勧告されている。
- ・ 固定比率ルールを補完するオプションとして、「グループ比率ルール」（事業体の属するグループ全体の純支払利子のEBITDAに対する比率が基準固定比率より高い場合には、グループ全体の比率まで当該事業体の利子損金算入を容認する方式）、または、「デミニマスルール」（純支払利子額が一定の閾値を下回る場合には制度の適用除外とする方式）などについても提言されている。

岩品：企業の対応について、山川先生いかがでしょうか。

山川：利子控除の議論を改めて振り返ります

と、問題意識のスコープは初めから広がったかと思えます。

背景として、アカデミズムにおいて、関連者間負債は容易に設定できるもので、第三者間融資とは経済的性質の異なるものであり、企業グループ内借入れは本来法人税法上負債と扱うべきものなのかという考え方が提示されましたし、源泉利子免税という国際潮流の中、英、仏、ベルギー、ブラジルなどにおいて、様々な租税回避対応をも視野に入れた制度改正が行われておりましたし、蘭、仏、西などでは、デットプッシュダウンスキーム対抗措置が次々導入されていました。今般こういう中での成果物です。

固定比率ルールの対象利子に、第三者や国内の者への利子も入るところが気になります。利子損金性や税取措置などを含め、問題意識の広がり由来するものか。

第三者利子というと、日本の場合直接金融よりも銀行ローンが圧倒的に慣行として多く、中堅企業のアウトバウンド投資の萎縮にならないものか、また、国内の者への利払いも確かにもうかっている会社からもうかっていない会社に利子を払い出すという行動は国内でも当然起こりうる話ですが、今回のBEPSプロジェクトの文脈に沿うのかなというのがあります。

一方で、行動計画4は、将来コモン・アプローチとしてミニマム・スタンダードへ向かっていくという、国際規範性は必ずしも弱くはない整理になっていますので、関心を持っています。
岩品：BEPSプロジェクトは、基本的に多国籍企業のグループ内でも租税回避的なものを主として問題にしていたと思えます。BEPS対応として、（非関連者という）第三者まで含める必要はあるのでしょうか。

吉村：デットプッシュダウンのようなプランニングを対象に含めるとすれば必要になるかと思えます。

欧州では、M&Aをきっかけとしたまさに「債務の押しつけ」と呼ぶべきスキームが問題視さ

れているので、一般的なルールでそこまで網をかけようとすれば、非関係者からの借入もターゲットに含めるべきという議論にもなると思います。

山川：そうですね。個別スキーム対抗策に関しましては、全く同感です。欧州では、いろいろな個別対抗税制が出てきました。

吉村：整理としては、対象を絞ったターゲット・アプローチによって整理をしたほうがよりよく切り取れるのではないかという議論はあると思います。

国際的に見れば、非関係者まで含めた利子控除制限は法人税率の引下げの議論と密接に関連しているところがありますので、課税ベース拡大という視点もあります。日本でも、もし非関係者借入まで議論を踏み出すとすれば、法人税の課税ベースをどうするのかということをしつかりと議論しないといけないと思います。

岩品：吉村先生、ほかに留意すべき点はあるですか。

吉村：日本以外の国では、やはり、税率引下げ、課税ベース拡大という文脈の中で非関係者まで含めた利子控除制限という方向で動いています。したがって、国際的な議論の場ではそれが1つの標準になってしまうというのは仕方ないことだと思います。

ただ、日本やアメリカはそうした段階まで進んでいませんので、BEPS対応で非関係者まで含めたルール設計を考えるのには少し違和感があるというのが、正直なところではないかと思っています。

山川：課税ベース拡大という文脈ですね。仮に固定比率ルールの対象利子から第三者利子を除外してもなお、グループ比率ルールで補完することはメイクセンスなのでしょうね。

吉村：そういう意味では、BEPSの議論は、課税ベースの中で利子控除をどう扱うかという議論になっている気がします。

岩品：行動計画4では、基準固定比率が10%

から30%までで各国が決めるべきとされています。

日本の過大支払利子税制では50%となっており、乖離があります。そうすると、日本の企業としては損金算入を否認される可能性もあるように思われます。

この点、BEPS最終報告書では基準固定比率が10%の場合では62%の企業で第三者の支払利子までカバーされ、30%の場合では87%の企業の第三者の支払利子までカバーされると分析がされているようです。

その一方で、日本の過大支払利子税制で50%なので、BEPS最終報告書からすると日本の制度は余裕を持たせていると映るのですが、それも今の基準で言いますと、基準固定比率が50%から30%になると否認される可能性があるわけですね。

山川：そうですね。50%は一般論として緩やかな基準かと思います。ただ、引き下げますと、業種業態によって損金性を失う会社が出てくるのではないのでしょうか。金融、商社はどうでしょうか。

岩品：今のところ、銀行と保険についてはこれから別の取扱いを決めるようです。そもそも商社という形態自体が海外にないところもありますので、商社については何も言われてはいません。

5-5 行動計画5：有害税制への対抗における企業の対応

岩品：行動計画5は有害税制への対抗に関するものです。概要は以下のとおりです。

■行動計画5（有害税制への対抗）

- ・ 有害税制の判定については、税務管轄地において企業活動の実質があるか否かについて、合意された方法により判定を行うと

するミニマム・スタンダードの導入の提言がなされた。特に、知的財産（IP）に係る優遇税制（いわゆるパテント・ボックス税制）を取り上げて、優遇税制についての今後の実質性の判断基準として、ネクサス・アプローチを適用することが合意された。その他の優遇税制についても、同アプローチの適用を検討する方針が打ち出されている。

・ 透明性の向上については、他国の税源に影響しうる個別企業に対する有害な税慣行に係るルーリングについて、関係当局間の自発的な情報交換が義務付けられる枠組みの構築が合意された。

山川：他の優遇税制に先んじて、パテントボックス税制について、実質性基準の検討がなされ、国内で開発活動を行っている割合に応じて、比例的に適用されるという報告がなされました。英国やスペインなどでこの税制の見直しの検討が行われています。

日本企業は、一般に無形資産の持ち出しは行わないので、概して海外買収子会社が活用しているパテントボックスへの影響がみられようかと思えます。

ネクサス・アプローチの適格支出の考え方と移転価格のバリュエーションがどうリンクするのか。

移転価格では、例えば関連者に委託を出すときの自分の意思決定や、第三者から知財を買うときも価格の適正性について自分でリスクテイクして意思決定しているわけですから、バリュエーションだと思えます。必ずしも適格支出ではない行動がバリューでないとは言えないと思えます。

そういう意味では、適格支出の概念は外形での判別に論争が起きない、そういう基準を設けたものと思えますので、移転価格のバリュエーションの厳格な議論とはやや距離があるという印象を持っています。

ネクサス・アプローチは強い基準だと思いま

す。関係国はいろいろと見直しをしているので、その帰趨を見て立地や条件具備をストラクチャーとして考えていく必要がある会社は出てくるのではないのでしょうか。

岩品：たしか、OECDでは、現行存在する16のパテントボックスについて審査をしたところ、それらはすべて問題があると判断されました。その関係で今、見直しが各国で進んでいるというわけですね。

山川：そうですね。期限もあろうかと。OECDの事務局は、「この条件を満たせば良いよ。」と促進的な意味を持たせているわけではないとご発信されていたようですが。

吉村：ご指摘のとおり、今後各国で見直しが進んでいきますので、それに対応していく必要が出てくる企業もあるかと思えます。

また、ある意味これで1つのガイドラインといえますか、こういった条件を満たせばOECDで認められるパテントボックスになるのかという指針が示されたことも意味しています。今後、例えばアイルランドとかスイスなど導入してくる国は出てきますので、そういった今後の動きも注目に値すると思えます。

OECDがいくら嫌おうとも、現実の流れとしてヨーロッパでは標準装備になりつつあるという点は否定できないのだと思えます（笑）。さまざまな選択の中でパテントボックスを見ていくことになるのだと思えます。

岩品：パテントボックスについては、日本でも導入が検討されたこともありましたが、日本では研究開発税制が充実しているため、パテントボックスが導入されれば、研究開発税制が見直しにつながってきますので、結局は企業としてメリットがないのではないかといった意見もありますね。

吉村：パテントボックスは成功した企業しか恩恵が受けられない税制ですので、税収中立が求められる現状では、研究開発に力を入れたい日本企業としては、研究開発税制を守ってパテ

ントボックスは要望しないことが賢い戦略だと思います。

山川：確かにそう思います。税収の観点を考えますと、2つの制度が併存することはあまり考えられないでしょうから。

日本の研究開発税制は、税額基準が厳しめに戻りましたが、他国の税制と比較しても見劣りしない、シンプルな制度として定着しており、大規模研究開発にメリットがありますので、そのように思います。

岩品：行動計画5については、有害税制への対応の中で、透明性の向上も挙がっており、ルーリングについて他国に自発的に情報交換するという義務づけがされることにもなっています。

透明性の向上についてどのようにお考えでしょうか。

山川：CbCRの導入と並んで、今回のBEPS報告書の目玉かと思います。アイルランド、スイス、ベネルクス三国などの税誘因インセンティブの抜け駆けを制御していく考え方、そしてOECD事務局などが不透明なルーリングをBEPS行動の温床とみた捉まえ方が表れているように思います。

日本から発出する対象のものは、不透明なルーリングはありませんので、ユニラテラルAPAです。

日本では、外資系企業を中心に移転価格事前確認全体での比重は1割ぐらいでしょうか、主にバイの手間と日本側リスクを念頭にユニが実施されますが、概して米国も中国も含め多くの国はユニを多数運用しているようにみえる中、日本のユニAPAは少ないです。

今後相手国でもより十分通用性のあるTPMを指向するものと思います。今般の仕組みは、当該ユニAPAの取引相手方が複数あれば複数の所轄当局と情報交換されることになろうかと考えられます。

外国の当局が、ユニAPAの事実を知ったとしますと、移転価格調査の選定の際の情報の1

つとして活用されようかと思われます。

吉村：これはまさに透明性を確保するためで、取引の相手方と直接の親会社、そして究極の親会社の所在国の課税当局に情報提供が行われることになります。

日本の当局の場合、ルクス・リーク等で問題になったようなあやしいケースがあるとは思えませんので、むしろ情報が行った先で警戒されるといいますか、少し注意深く見られるという点がリスクとしてあるのだと思います。

また、BEPSの議論とは離れますが、APAの存在自体が政治的な批判にさらされる可能性のある国もありますので、NGOによる批判などの動きも気になるころではあります。

山川：関連する政府間情報共有について付け加えさせていただきますと、OECD報告書は、マスターファイルにおいて、「国家間の所得配分に関する、多国籍企業グループの既存の一国内事前確認及びその他の税務ルーリングのリストと簡単な説明」を求めており、わが国の法令上事業概況報告事項の記載対象としても明確化されています。

さらに、OECD報告書は、ローカルファイルにおいて、「対象税務管轄地が参加していない、上記関連者間取引に関連する既存の一国内・二国間・多国間事前確認及びその他の税務ルーリングの写し」を掲げており、わが国の法令上独立企業間価格を算定するために必要と認められる書類の記載対象としても明確化されており、「関連する」に関しては、「当該国外関連取引と密接に関連する他の取引を含む」と整理されています。

ここで、当該国外関連取引と連鎖する外—外取引は基本的には密接に関連する取引と整理し、また、連鎖しない外—外取引についても、国外関連取引の価格設定における事情によって密接な関連性がある場合もあろうかと思われます。

ルーリングについての自発的情報交換制度に

関しましては、これらをトータルで理解し対処していく必要があります。

5-6 行動計画6：租税条約の濫用防止への企業の対応

岩品：ありがとうございます。次は行動計画6の租税条約の濫用防止です。概要は以下のとおりです。

■行動計画6（租税条約の濫用防止）

- ・ 租税条約のタイトル・前文に、租税条約は、租税回避や脱税（トリリーティーショッピングを含む）を通じた二重非課税又は税負担軽減の機会を創出することを意図したものでないことを明記することが勧告された。
- ・ 租税条約に、一般的濫用防止規定として次のいずれかを規定することが勧告された。
 - ① 主要目的テスト（Principal Purpose Test：PPT）のみ
 - ② 厳格版特典制限規定（Limitation on Benefit：LOB）及び導管取引防止規定（限定的PPT）
 - ③ 簡易版LOB及びPPTの両方

岩品：BEPSの対応という視点から行動計画6の留意点を伺いたします。

吉村：地域統括会社等を税率が低い国に置いているケースがあると思いますが、果たしてそれが主要目的テスト（Principal Purpose Test：PPT）又はLOB条項の条件を満たすのかというところが重要だと思います。

主要目的テストに関しては、たしか地域統括会社（regional company）として許容される例（Example G）が示されていたかと思いますが、それとの対比でチェックをされることが必要だと思います。これに対し、LOBに関しては、端的に、規定された条件を満たすかどうかということなのだと思います。

日本はすでに主要目的テストを含む条約をい

くつか締結していますし、また、今後、行動計画15（多数国間協定の策定）の進展具合によって、多国間枠組を通じた個別条約の書き換えも進められていくことになります。企業の方は、適宜点検する必要があるのではないかと思います。

山川：吉村先生のご指摘のとおりかと思えます。今後の外—外の条約改定を見据え、中継国の地域統括会社の機能転換、立地変更など実務への影響を考えていくことです。

主要目的テストに関しても、今般PPTの抵触検討事例が4から9に拡充され一見通り一遍にみえないことはありませんが、その中に実質的な経済機能を遂行する統括会社はPPTに抵触しないという事例がありますので、点検の材料になろうかと思われます。

米国主導のLOBは、者の属性や活動に着目し、何層にもわたり検証するも一刀両断に答えがでず、それでもなお個別取引ベースでの濫用の懸念ありとして、PPTか導管取引防止メカニズムのバックアップが必要と整理されました。形式的でかつ煩瑣という短所から、米以外、目下は簡素化されたLOBを含め日、印等のほか、賛同する国が広がるものか判然としないようにみえます。

他方、PPTは、運用基準がはっきりとしないため、真正な取引を阻害しかねないとの懸念があり、この適用に関する企業と当局との見解の相違は、相互協議の対象となる旨、ミニマム・スタンダードとして勧告されています。双方相互の相入れなさが改めてよくわかる中で、国際ルール作りがなされているという状況です。

吉村：それと、今回国内法の一般的否認規定との関係も整理されましたので、インドのようにすでにGAAR（一般租税回避防止規則：General Anti-Avoidance Rule）を持っている国との間での条約適用に当たっても、現地でのGAARをクリアしないといけないということが明確になりました。

そういう意味では、一般的な規定によって条約上の特典が否認されるリスクというものは大きくなったように思います。

岩品：この点は、今後の日本の税制改正で、一般的租税回避防止規定が導入されるのではないかとされている方もいらっしゃると思います。

今のところは、政府税調でも導入するかどうか検討するという話は上がっていないと思いますが、その一方で、GAARが必要ではないかといった結論からの論稿は、最近でもいくつか見られるところです。

日本以外の先進国では、一般的に租税回避防止規定が導入されている状況ですし、わが国でも、近いうちに税制改正で導入される可能性は十分あるように思います。このあたり、先生方はどのように思われていますか。

山川：まず、現行のコメンタリにも、条約はCFC税制や過小資本税制等の国内法措置の適用を妨げない旨明示されていたかと思いますが、今般吉村先生がお話されたとおり、GAARによる否認リスクが高まったということですね。

また、これまでの政府の方々や学者先生方の発信物からは、わが国では条約濫用は匿名組合契約と深く関わりがあり、PE認定や実質所得者課税など執行上の対応がなされたり、匿名組合員10人未満の場合の源泉分離課税化や匿名組合分配金への源泉地国課税を可能にする条約改定などの制度上の対応がなされてきたようです。

岩品先生がご示唆されましたように、日本においては、GAARの必要性は、条約濫用への対抗にみられたものかと思います。

独、仏、中、米、英、印等世界中の国々がGAARを持っており、特に近時急速に拡がっている中、周りを見渡すと導入していないのは日本くらいかと。

導入がなされる可能性はあると思います。外国の投資家から見たときに、会計上の不正も勃発し、またBEPS問題が起こっている最中においてもなお日本だけGAARを持っていないとい

うことで、税制に信託を置けるのかとか、こういう見方があるものかどうか。

実効的なGAARとはどういうものかは難しい課題かもしれませんが、あったほうが納税者にとって透明性や安定性のためにもよい面もあるかと思うことがあります。

岩品：「透明性」というのは、納税者に与える心理的な影響を含めてでしょうか？

山川：わが国では、租税回避事件の最高裁判例は非常に少なく、ありましても個別判断が下されているだけのようみえ、租税回避の否認について、判例法のようなものが築き上げられている事実はおそらくはないようにみえます。租税回避課税事例自体が少ないことがありますが。

判例法理も固まっていないので、ややもすると外から見たらわかりにくい国と見られているのかもしれない。

可能性は高くないでしょうが、日本企業は真面目なので、GAARが非常に保守的に解釈されて過剰に投資萎縮的に機能してしまうことは避けなければいけないと思います。

岩品：日本は判例の蓄積が圧倒的に少ないですね。

租税回避防止規定については、同族会社の行為計算否認の裁判例は多数あるにしても、組織再編成に係る行為計算否認の裁判例は1件しかありません。

法律はあっても、細かいガイドラインもありませんし、実際にどのような場合に適用されるのがよくわからないと思います。裁判所も判断に困ってしまうし、納税者から見ても非常に不透明性であり、予見可能性が低いのは確かですね。

山川：税規範として細かく書きすぎないことで結果ループホールが生じにくかったということはあったのかも知れません。

他方、岩品先生がおっしゃるような見立てがあらうかと思っています。最近の組織再編の租税事

件の判決などからは、改正時に立法趣旨をよく発信していただき、納税者も深く理解する必要がありそうです。

岩品：立法趣旨を明確にしておく、適用の方向性が見えるわけですね。

山川：そのように思います。また、日本IBM事件判決は反響がありますが、企業としては事業と税の両方の目的があることはむしろ多く、お示しいただいた純粋経済人としての合理的行動であるかどうかは、税務当局にとっても必ずしも容易な事実認定にもみえないところ、不透明感が払しょくされることは難しいかと思えます。

岩品：ヤフー事件では、組織再編成の行為計算否認規定が導入されてから適用されるまでに数年かかりましたが、GAARが仮に導入された場合でも、導入されてから数年間は特に適用はされないという可能性もあるのでしょうか。

山川：法令上特段の定めがなければ、実施対象年度から個々に適用の可能性を検討するんでしょうが、結果そうなることもあるのかもしれないかと思えます。

GAARではありませんが、同族会社行為計算否認規定を国際的な側面で数件適用されていますね。

吉村：日本法の場合は、国内法で租税回避対策に使えるものとして、同族会社の行為計算否認規定のほかに無償取引や寄附金認定もあります。外から見たときのルールのも明確化という意味では、かなりデコボコがあるし、不安定だなという気がしますね。特に今までの事例の蓄積を見ると、同族会社行為計算否認規定はもちろん、寄附金認定や無償取引の認定についても、かなり幅広い、いろいろな事案に適用されてきた面があります。

したがって、BEPSで想定されているような国際的な場面にそのまま適用例を持ってきて

「これが先例です」と言ってよいのか少し悩みがありますね。

山川：そのように思うこともあります。

岩品：日本では、国際的に考えられている一般的な租税回避否認規定とは別のルールにおいて先例が集積されているということですね。

山川：中国やインドのGAARの適用に違和感を感じることがありますが、わが国も含め各国ともGAARの適用場面はそういうものかとも思えます。

裁判所の態度も、文言厳格解釈を尊重するのかどうかということもありますし、また、EUが2012年にEU域内の共通GARRの勧告を行っていますが、その趣旨として税収問題のほか、EU市場の機能への有害をも挙げています。お国事情が響いてくるものかと思えます。

岩品：そうですね。海外のお客様に寄附金課税をいろいろと説明しても、海外からすると違和感があることは多いと思えます。

吉村：そうですね。ユニバーサルミュージック事件では、一連の事業再編の必要性を認めず、貸付け自体を否認することで、その裏付けのない利払いを寄附金として、国外関連者に対する寄附金なので全額損金不算入、という構成でした。結果を見るとセットで機能しているのですが、仮に一般的否認規定を導入した場合に、どう整理されるのかなとは思っていますね。

BEPSリスクへの対応という意味では、日本ではきちんと税金がとれても、相手の国で非課税になっている場合がある場合には否認しなくてはいけない事例というのものも有り得ます。

そう考えていくと、今の制度とBEPSで要求される一般的否認規定は違うというか、かなり違うものになりうるのかなと考えています。

一次号、「後編」に続く